

MIT DER RICHTIGEN WEITERBILDUNG ZUM UNTERNEHMENSERFOLG

Wer im Wettbewerb erfolgreich sein will, muss seine Mitarbeiter trainieren. Und der Weiterbildungsmarkt boomt: Rund 5500 Trainer und Referenten decken den Trainingsbedarf in der Schweizer Unternehmenslandschaft. Sie arbeiten als Selbstständige oder in 1200 Weiterbildungseinrichtungen. Kaum ein Unternehmen hat bei dieser Fülle den Überblick. Rat weiss da die kürzlich gegründete BTA Business Training Academy.



Iris Seeholzer, BTA Business Training Academy

«Den richtigen Trainer zu finden, ist die eine Sache», so Iris Seeholzer. «Am Anfang des Prozesses stehen aber immer die Situationsanalyse und die Wahl des richtigen Trainings.» Die Gründerin und Geschäftsführerin der BTA Business Training Academy, Pfäffikon SZ, machte mehrfach die Erfahrung, dass vielen ihrer Kunden erst durch die Vor-Ort-Analyse der wirkliche Schulungsbedarf bewusst wurde.

Generalunternehmen garantiert Qualität

Was lag da näher, als den Unternehmen als neutrale Institution gegenüber zu treten und als einzige Ansprechpartnerin für die Kunden den kompletten Seminarablauf zu planen und zu überwachen? Iris Seeholzer gründete ihr Unternehmen BTA, das jetzt nicht nur die Situationsanalyse (Feststellung des Ist-Zustandes) und die Zieldefinition («Was wollen wir erreichen?») übernimmt. Auch um die Auswahl der richtigen Trainer sowie die Schulungskonzeption kümmert sich die BTA. „Wir sind ein Generalunternehmen“, sagt Iris Seeholzer. Die genaue Kenntnis der Gesamtsituation einschliesslich der Rahmenbedingungen erlaubt der BTA, die Qualität des Ausbildners für den jeweiligen Zweck zu garantieren.

Mit ihrer Idee traf Iris Seeholzer ins Schwarze. „Für 2006 haben wir komplette Weiterbildungen für Unternehmen übernommen und Konzepte für Personal und Kader ausgearbeitet“, sagt sie.

«Es gibt keine schlechten Trainer»

Die verbreitete Kritik an Trainern teilt sie übrigens nicht. «Es gibt keine schlechten Trainer», ist Seeholzer überzeugt. «Wenn Trainer als «nicht gut» wahrgenommen werden, waren sie wahrscheinlich im falschen Seminar.» Ob ein Ausbilder der richtige ist, hängt auch mit dem Teilnehmerprofil oder manchmal sogar mit dem Geschlecht des Trainers zusammen.

Die BTA plant derzeit «Train-the-Trainer»-Weiterbildungen. Sie sollen die Qualität der Trainer, mit denen die BTA zusammenarbeitet, hoch halten.

Gesamtkonzept ist günstiger

Iris Seeholzer erkannte im Kontakt mit zahlreichen Trainern, dass Akquisition nicht zwingend zu den Stärken vieler selbstständiger Ausbilder gehört. «Den Unternehmen entgehen dadurch viele gute Leute», sagt sie. Heute übernimmt sie die Akquisition. Die Trainer können sich dadurch ganz auf die Arbeit mit dem Unternehmen konzentrieren.

Vom Gesamtpaket aus Situationsanalyse, Trainerauswahl, Schulungskonzeption und Qualitätskontrolle profitieren die Unternehmen auch finanziell, ist die BTA-Geschäftsführerin überzeugt. «Weil wir einziger Ansprechpartner sind und nach der Situationsanalyse das richtige Seminar mit dem richtigen Trainer anbieten können, spart das Unternehmen tausende Franken.»

Themenbereiche im Überblick:

- Personalentwicklung
- Führungsthemen
- Call-Center-Ausbildung
- Telefontraining
- Verkaufstraining
- Präsentationstechnik
- Projektmanagement
- Informatik
- Train-the-Trainer

BTA Business Training Academy GmbH

Seedammstrasse 3, 8808 Pfäffikon SZ

Tel. +41 (0)55 417 45 35

info@btacademy.ch, www.btacademy.ch